

「事業のタイトル」

事業計画書

2015年 10月 1日 作成

作成チーム名： ひととせ。

事業名	ひととせ。～和紙雑貨～
事業理念	和紙を春夏秋冬(ひととせ)使ってもらえることを目指し、日本文化の魅力を伝えるための企業へ。
事業の概要	若い人を中心に日本文化の良さを知ってもらうため、越前和紙等を使用したアクセサリーやインテリアといった商品開発を行う。サイトやカフェで販売をする。
(1)提案事業の社会的背景と動機 *信頼性のある団体が提供する数値データなどに基づいて提示する	
<p>洋紙化による和紙の需要の低迷、和紙産業の衰退</p> <p>従来の和紙の日常的に使えない、古めかしいイメージを払拭するために和紙の良さを知るきっかけをつくり身近なものにしたい。</p>	
(2)誰を対象とした事業か（ターゲット顧客） *なぜこの人達を対象とするのかわかるように記述する	
<p>若い女性(16歳～26歳)</p> <p>従来の和紙の日常的に使えない、古めかしいイメージを払拭するために、新しいもの可愛いもの好きの若い女性に使ってもらい広めてもらう。</p> <p>和紙の良さを知らない人が多い。</p>	
(3) 事業で提供する具体的な製品・サービスについて *試作品のイメージ図などは別途添付資料としてつける	
<p>ピアス、イヤリング、ネイルチップ、ギフトBOX、ガーランドといったアクセサリーや雑貨。</p> <p>越前和紙等を使用しどこかあたたかみのあるやわらかな色合いで、デザインは若い人に受け入れやすいもの。</p>	

<p>(4)事業の必要性・市場性・成長性 *信頼性のあるデータに基づいた提案をすること</p> <p>洋紙化による和紙の需要の低迷、和紙産業の衰退 和紙などの伝統工芸品は販路開拓が困難、消費者ニーズを収集しての企画・開拓が困難といった点がある</p> <p>浴衣や着物に合わせるアクセサリを求める若い女性は多い</p>			
<p>(5)競合状況分析（他者の状況、自社の優れた点、競争力） *SWOT分析などを活用して分析する</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>自社について</p> <p>安い、手に取りやすい 若い人を中心に日常使いしてもらえる 手作り感 一人一人の要望が聞ける</p> </td> <td> <p>他社について</p> <p>京都にお店が集中 バリエーションが豊富 お土産品としての人気が高い</p> </td> </tr> </table>		<p>自社について</p> <p>安い、手に取りやすい 若い人を中心に日常使いしてもらえる 手作り感 一人一人の要望が聞ける</p>	<p>他社について</p> <p>京都にお店が集中 バリエーションが豊富 お土産品としての人気が高い</p>
<p>自社について</p> <p>安い、手に取りやすい 若い人を中心に日常使いしてもらえる 手作り感 一人一人の要望が聞ける</p>	<p>他社について</p> <p>京都にお店が集中 バリエーションが豊富 お土産品としての人気が高い</p>		
<p>(6)販売方法 *4P4Cなどのフレームワークを使って明確化していくこと</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>販路</p> <p>ハンドメイドマーケットアプリを通しての販売 カフェ、雑貨店 トレードフェア出展</p> </td> <td> <p>価格設定</p> <p>300円～700円</p> </td> </tr> </table>		<p>販路</p> <p>ハンドメイドマーケットアプリを通しての販売 カフェ、雑貨店 トレードフェア出展</p>	<p>価格設定</p> <p>300円～700円</p>
<p>販路</p> <p>ハンドメイドマーケットアプリを通しての販売 カフェ、雑貨店 トレードフェア出展</p>	<p>価格設定</p> <p>300円～700円</p>		
<p>(7)広報・営業戦略 *4P4Cなどのフレームワークを使って明確化していくこと</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>広報・販売促進手段</p> <p>Twitter、minne、 近畿大学周辺のお店への広告宣伝物の配布</p> </td> <td> <p>営業方法</p> <p>作成したポスターやフライヤーと商品を持ち行う</p> </td> </tr> </table>		<p>広報・販売促進手段</p> <p>Twitter、minne、 近畿大学周辺のお店への広告宣伝物の配布</p>	<p>営業方法</p> <p>作成したポスターやフライヤーと商品を持ち行う</p>
<p>広報・販売促進手段</p> <p>Twitter、minne、 近畿大学周辺のお店への広告宣伝物の配布</p>	<p>営業方法</p> <p>作成したポスターやフライヤーと商品を持ち行う</p>		

(8)その他事業運営において予想される問題点とその解決策	
問題点	解決策

(9)事業スケジュール	
時期	取り組む内容
10月	商品開発
	販売開始
	広告宣伝物の作成
11月	お店への営業

(10)資源のチェック項目				
	必要条件	有	無	獲得方法
人 材				
モ ノ				
資 金				
情報（専門知識・技術など）				
販売方法（仕入先などの販路）				

(11)資金計画

1.経費(必要なお金)

No.	項目	金額
1	仕入れ	5000
2	広告費	500
3	発送費	3000
4	雑費	1500
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
合計		10000

2.収入(経費を補うために得るお金)

No.	項目	金額
1	資本金	7000
2	売上	10000
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
合計		17000
利益(収入から経費を引いて手元に残るお金)		7000